



Les approches volontaires de l'environnement : outils au service de l'environnement ou instrument stratégique pour les entreprises ? Une analyse du secteur de la fourniture d'électricité.

Nadine Levratto, Nader Abbes

► To cite this version:

Nadine Levratto, Nader Abbes. Les approches volontaires de l'environnement : outils au service de l'environnement ou instrument stratégique pour les entreprises ? Une analyse du secteur de la fourniture d'électricité.. Communication au Séminaire de recherche "Approches critiques de la Responsabilité Sociale de l'entreprise", CERTOP & LIRHE., Nov 2007, Toulouse, France. halshs-00178661

HAL Id: halshs-00178661

<https://shs.hal.science/halshs-00178661>

Submitted on 11 Oct 2007

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

**Les approches volontaires de l'environnement : outils au service de l'environnement ou
instrument stratégique pour les entreprises ?
Une analyse du secteur de la fourniture d'électricité.**

Nadine Levratto*

Nader Abbes*

*EconomiX – Université de Paris 10 Nanterre
Bâtiment K
200, avenue de la République
92001 Nanterre Cedex

E-mail de l'auteur à contacter : nadine.levratto@u-paris10.fr

Communication au Séminaire de recherche "Approches critiques de la Responsabilité Sociale de
l'entreprise", CERTOP & LIRHE, Toulouse, 15 et 16 novembre 2007.

Mots clefs : approches volontaire, marché de l'électricité, énergies renouvelables, responsabilité
environnementale

Key words : voluntary agreements, electricity market, renewable energies, environmental
responsibility.

Résumé : Ce texte s'intéresse aux conséquences de la multiplication des contrats d'électricité dite verte sur l'objectif global de pollution à atteindre et sur l'organisation du marché de la fourniture d'électricité. En établissant des liens entre les différents textes qui organisent ce marché, en tirant les enseignements des expériences de labellisation des produits réalisées dans d'autres secteurs et en rendant compte de l'évolution des instruments des politiques environnementales, nous montrons que les contrats verts, forme d'approche volontaire adoptée par les fournisseurs d'électricité, est moins efficace que d'autres dispositifs, tarif d'achat réglementé en tête, pour augmenter le recours aux énergies renouvelables. Ils ont en revanche des effets réels sur l'organisation et la segmentation du marché.

Abstract : This text deals with the increasing supply of green-electricity contracts. It aims at measuring their contribution to the optimum pollution goal and, as a side effect, the way they affect the organization of the market of electricity. We study these questions referring to legal aspects, to the changes in environment policies, and to the results of quality signals implemented in other industries. Thanks to that, we show that green-e, as a sort of voluntary agreement fashionable among French electricity providers, is less efficient than other instruments, among them the regulated purchase price, to promote renewable energies. Nevertheless they exert tangible effects on market organization.

Introduction

Les divers accidents industriels qui se sont déroulés au cours de la période récente, la médiatisation de ces événements, la croissance de la conscience écologique et l'importance que les entreprises attachent désormais au « verdissement » de leur image ont contribué à créer un terrain favorable à la mise en place d'actions de politique publique en faveur de l'environnement.

Dans un premier temps, les autorités publiques ont conçu et mis en place des politiques environnementales visant à répondre à la demande sociale, acquérant par le fait une forme de

monopole sur la protection de l'environnement. Ces politiques se sont notamment traduites par un essor spectaculaire du droit de l'environnement, par le développement d'un arsenal législatif et réglementaire et par la mise en place d'une fiscalité verte visant à réguler les répercussions des activités humaines sur l'environnement. En dépit de résultats positifs et reconnus, les différentes modalités d'intervention de l'Etat dans la régulation des effets environnementaux générés par la sphère privée n'ont apporté qu'une solution partielle à la lutte contre les dégradations de l'environnement. Elles ont également été l'objet de critiques portant sur leur capacité à protéger efficacement l'environnement et sur la pertinence et le choix des modalités d'intervention retenues. Ces critiques proviennent pour une large part des entreprises régulées qui se plaignent de réglementations trop contraignantes et pénalisantes par rapport à leur compétitivité et souhaitent donc un « allègement du fardeau réglementaire ». Elles émanent aussi des mouvements environnementalistes ou des économistes (David, 2004) qui en déplorent la complexité, la lourdeur et le coût global d'application. La contestation a donné naissance à une démarche positive qualifiée de « volontaire » dans laquelle les autorités publiques occupent un rôle secondaire, le premier étant tenu par l'engagement d'acteurs très variés, y compris les pollueurs eux-mêmes.

Si l'agro-alimentaire et la chimie sont des secteurs emblématiques de ces démarches, la production d'électricité n'a pas échappé à cette évolution. Cadré par des normes (techniques et commerciales), une réglementation transnationale qui répond au besoin d'interconnexion des réseaux en Europe, une volonté d'*unbundling* qui pousse au découpage par fonction et une nette tendance à l'ouverture à la concurrence sur le segment de la fourniture. Il a aussi brièvement été menacé de l'application d'une taxe carbone-énergie à visée environnementale. L'abandon de cet outil a laissé la place à des politiques fondées sur des instruments de marché pour favoriser le contrôle des émissions et à des systèmes de traçabilité et de certification pour atteindre l'objectif

de 21% d'électricité d'origine renouvelable contenu dans la directive 2001/77/CE transposée dans la loi programme française du 13 juillet 2005.

Ce travail, programmatique et exploratoire, s'interroge sur la combinaison entre économie et environnement portée par ces instruments qui font appel à la responsabilité environnementale des entreprises. On se demandera dans quelle mesure ces instruments sont efficaces, au sens où ils permettraient un recours aux énergies renouvelables supérieur à ce qu'il aurait été en leur absence d'une part et à ce qu'auraient autorisé d'autres outils, d'autre part. Nous poserons également la question des effets induits par ces dispositifs de labellisation sur le marché de la fourniture d'électricité. Construits pour assurer conjointement l'efficacité environnementale collective et l'efficacité de l'exploitation des entreprises, leur apparition a en effet introduit la variété dans un marché jusqu'alors homogénéisé par le caractère standard du produit échangé. La première partie rend compte de l'intérêt suscité par ces instruments chez les industriels, la deuxième identifie les raisons de l'adhésion à ces formes de signalisation tandis que la troisième fait le point sur les effets écologiques et purement économiques de leur usage.

1. De nouveaux instruments par et pour les industriels

Dans le domaine de l'électricité, la France a prévu d'accroître le recours aux énergies renouvelables grâce à l'engagement des producteurs et des fournisseurs qui inscrivent leur démarche dans le cadre des approches volontaires. Résultat d'accords négociés entre les pouvoirs publics et l'industrie ces programmes publics auxquels les entreprises participent de leur plein gré comportent en général un objectif et un calendrier de réduction de la pollution, voire des sanctions en cas de non-respect des engagements. Comment le marché de l'électricité, longtemps régulé et caractérisé par la domination d'opérateurs intégrés historique, a-t-il adopté ces instruments qui se révèlent aussi nombreux (1.1) que prisés des industriels (1.2) ?

1.1. Des politiques publiques tournées vers les marchés

Produit particulier en raison de son homogénéité parfaite (il s'agit d'ensembles d'électrons) et de son caractère non stockable, l'électricité fait depuis la fin de la seconde guerre mondiale l'objet d'échanges sur des marchés centralisés, fortement régulés et dominés par des opérateurs historiques¹ (voir Poupeau, 2004 pour le cas de la France). A la suite du sommet de Kyoto, l'Union Européenne a émis le 27 septembre 2001 une directive européenne (Directive 2001/77/CE) relative à la promotion de l'électricité produite à partir de sources d'énergie renouvelables (notées ENR ci-dessous) sur le marché intérieur de l'électricité. Le but était de favoriser une augmentation de la contribution des sources d'ENR dans la production d'électricité sur le marché intérieur de l'électricité et de jeter les bases d'un futur cadre communautaire en la matière (Art 1er). Le 25 novembre 2002, la Commission a adopté à l'unanimité une autre directive prévoyant l'ouverture des marchés de l'énergie à partir de 2004 pour les entreprises et en 2007 pour les particuliers. Enfin, un décret du 30 avril 2004 a obligé les fournisseurs à détailler sur leurs factures et documents promotionnels la répartition des différentes sources d'énergie utilisées pour la production d'électricité. Ce triple dispositif est à l'origine de contrats différenciés offerts aux clients par les producteurs d'électricité qui s'appuient sur des signes distinctifs de qualité pour caractériser l'énergie fournie.

L'histoire de ces approches volontaires commence avec la mise en exergue des difficultés d'application des instruments traditionnels (réglementaire et économiques) qui a incité les pouvoirs publics à se tourner vers des approches moins contraignantes pour satisfaire les attentes des entreprises tout en respectant le contenu et le calendrier des objectifs environnementaux annoncés dans les plans de réduction des émissions de gaz à effet de serre successifs (Plan National de Lutte contre le Changement Climatique, Plan Climat). L'adoption de ces instruments

¹ Depuis la loi du 8 avril 1946, l'électricité en France faisait l'objet d'un monopole public. Sa production, son transport, sa distribution et sa commercialisation relevaient exclusivement de la compétence des opérateurs historiques : Électricité de France (EDF) pour 95 % du territoire national et des entreprises locales de distribution (ELD) pour le reste.

a doté la politique environnementale de la France des trois générations d'outils identifiées par la littérature : taxes, instruments de marché et accords volontaires.

En France métropolitaine continentale², le secteur de la production d'électricité est soumis à deux familles de taxes :

- celle sur l'énergie qui comprend les taxes sur les hydrocarbures, le gaz, le charbon, l'électricité et le CO₂. Les taux³ retenus sont jugés trop faibles pour les rendre efficaces. Par exemple, pour la « taxe intérieure sur la consommation » de charbon (TICC) adoptée fin 2006, il est de 1,19 euros/MWh. L'assiette est également réduite. Ainsi, les producteurs d'électricité (qui consomment environ 46 % du charbon), sont totalement exonérés,
- celle sur la pollution qui concerne les émissions de polluants dans l'air, l'eau, le sol ainsi que le bruit, sauf l'imposition du CO₂, considérée comme une taxe énergétique.

La réduction des émissions du secteur électrique passe également par le recours à des mécanismes de marché qui reposent d'abord sur la détermination de quotas de droits à polluer ou d'économies d'énergie à réaliser puis sur des échanges entre industriels. Les permis d'émission négociables se sont jusqu'à présent révélés impuissants à modifier sensiblement les technologies de production et la consommation d'électricité en raison notamment de la faiblesse du prix de la tonne de CO₂ : elle valait plus de 22 euros en janvier 2006 contre quelques centimes au printemps 2007. Les certificats d'économie d'énergie, ou certificats blancs, sont quant à eux encore trop récents pour qu'on puisse en tirer des enseignements. Ils visent à économiser 54 tWh d'énergie sur la période 2006-2009⁴ grâce à i) des actions menées par le vendeur permettant d'obtenir des certificats, ii) l'achat de certificats à d'autres acteurs et iii) une pénalité libératoire de 2c€/kWh en dernière instance. La liste des vendeurs et de leurs obligations en matière

² La production d'électricité dans les zones non interconnectées fait l'objet d'un traitement spécifique. Voir Levratto, 2006.

³ Les données d'Eurostat indiquent que la taxation implicite est va de rien (Roumanie, Bulgarie, Chypre, Slovaquie à 125 euros par tonne de CO₂ en Suède. Pour l'UE15 elle est estimée à 63 euros, moyenne dans laquelle se situe la France (58 euros par tonne de CO₂).

⁴ La liste des vendeurs concernés et l'effort à fournir est disponible sur le site de la Direction générale de l'énergie et des matières premières.

d'économie d'énergie est déterminée par le Ministère de l'Ecologie, du développement et de l'aménagement durables.

En parallèle à ces actions initiées par l'état ont éclos des stratégies à l'initiative de la puissance publique mais dont les modalités de mise en œuvre sont du ressort des industriels du secteur électrique. Elles passent par la mobilisation conjointe de trois types de dispositifs conjointement utilisés :

- des opérations de promotion et d'information que nous n'évoquerons pas,
- les labels verts qui garantissent l'origine de l'électricité achetée par un consommateur⁵,
- les certificats verts auxquels nous nous intéressons ici.

Antérieurs aux garanties d'origine, les certificats verts doivent leur succès à leur souplesse d'utilisation. Ils sont délivrés à des producteurs par Observ'ER, organisme privé et membre de la RECS (Renewable Energy Certificate System) International Association, qui atteste que, pour un volume donné, leur électricité est issue de sources renouvelables. Le principe consiste à délivrer des certificats verts aux producteurs d'électricité à base d'énergies renouvelables. La quantité d'électricité donnant lieu à un certificat est prédéfinie et correspond actuellement à un mégawattheure (MWh). Le certificat code sous une forme électronique, harmonisée au niveau européen, une série de données qui permet aux pays européens de pratiquer un langage commun et d'effectuer des transactions. Un producteur détenteur de certificats verts peut les revendre à un acheteur (négociant en électricité, particulier...) qui pourra ensuite prouver qu'il utilise de l'énergie verte moyennant un coût additionnel sur sa facture lié à l'achat du certificat. La valeur monétaire des certificats fluctue en fonction des prix du marché de gros de l'électricité et de négociations de gré à gré. Les bénéfices que retirent les producteurs de leur cession constituent

⁵ Les garanties d'origines sont publiées dans un registre national, contenant des informations sur le demandeur, le lieu du moyen de production, les sources d'énergies à partir desquelles l'électricité a été produite, la quantité produite ainsi que la période de production. Seules, les productions d'électricité renouvelable ne bénéficiant pas de l'obligation d'achat peuvent être garanties. Dans le cadre d'un contrat d'obligation d'achat c'est EDF ou une entreprise locale de distribution qui obtient automatiquement la garantie d'origine. Ce système de garantie d'origine qui constitue le système public de traçabilité est peu utilisé.

une rentrée financière venant s'ajouter au produit de la vente de leur électricité au réseau électrique. Le certificat est détruit après avoir été utilisé.

Le système des certificats verts valorise les externalités positives qui découlent de la production d'électricité à partir de sources renouvelables. C'est pourquoi leur mise en œuvre doit s'accompagner de la création d'un marché sur lequel ils s'échangent à un prix qui correspond à la différence entre le coût marginal de production de l'électricité d'origine renouvelable et le prix de l'électricité sur le marché de gros (P. Menanteau, M.L. Lamy, D. Finon, 2003). Les échanges de certificats verts peuvent s'accompagner d'échanges physiques d'énergie mais, en général, les flux sont exclusivement financiers. Ce mécanisme rend la production d'électricité verte compétitive par rapport à celle provenant de sources non renouvelables. Il garantit également qu'une proportion déterminée de l'électricité nationale est produite au départ de sources renouvelables grâce à l'instauration de quotas minimaux de production imposés aux producteurs, distributeurs ou vendeurs. Opposées à ce système qu'ils jugent peu transparent et non performant (voir Greenpeace, 2007, p. 13) des organisations écologiques ont mis en place une démarche européenne et indépendante de labellisation d'électricité verte qui établit des critères d'éligibilité plus restrictifs que ceux des certificats verts et exige que les bénéfices des distributeurs labellisés soient réinvestis dans les ENR. Le principe est identique aux certificats nationaux. Seuls les critères à respecter et les formes d'énergies éligibles diffèrent.

Longtemps dominée par les taxes et les normes, la politique environnementale a ainsi fini par laisser la place à une délégation de l'intérêt collectif aux acteurs privés. La directive 2001/77/CE qui fixe les orientations de politique énergétique pour les différents pays de l'union européenne a autorisé ce changement en mettant en cohérence des politiques nationales de soutien aux énergies renouvelables et le recours aux instruments de marché pour atteindre les objectifs fixés à moindre coût. Aussi, parallèlement à la libéralisation du marché de l'électricité, un véritable marché vert de l'électricité a vu le jour pour les entreprises et les professionnels

d'abord puis, depuis 2007, pour les particuliers. Des opérateurs offrent aux consommateurs une production électrique d'origine renouvelable contre un prix supérieur au tarif régulé. La tarification verte qui avait connu ses débuts alors que le marché était encore intégré et régulé s'est ainsi transformée en marketing vert dans un contexte de marché libéralisé.

Les garanties de tarifs offertes par le fournisseur historique limitant le jeu d'une concurrence par les prix, les nouveaux opérateurs ont utilisé les signaux de qualité comme éléments d'une concurrence hors prix. La qualité de la relation de clientèle, la conception de bouquets d'offres et la mobilisation d'arguments environnementaux⁶ ont servi de points de départ à la conception d'une offre d'électricité diversifiée. (Voogt et al., 2001 ; Wohlgemuth, 1999). Les détracteurs de cet instrument soulignent les différences de qualité des offres et critiquent le fait qu'un producteur peu respectueux de l'environnement puisse se racheter une conduite en acquérant des certificats verts émis grâce à des installations plus écologiques certifiées par un organisme indépendant.

Quelle est la position des industriels vis-à-vis de ces labels ?

1.2. Des industriels sensibles aux signaux de qualité.

Avec l'ouverture des marchés de l'électricité, plusieurs labels verts ont vu le jour. Nous reprenons dans ce qui suit quelques expériences européennes et nord américaines pour apprécier l'impact de ce dispositif de labellisation sur les stratégies des entreprises du secteur de l'électricité.

Créé au tout début des années quatre-vingt-dix, Green-e est le principal programme indépendant de certification et de vérification pour l'énergie renouvelable aux Etats-Unis. Ce label certifie les offres d'électricité verte et est employé par les entreprises pour communiquer

⁶ A la rubrique "Agir pour le développement durable" du site Internet EDF dédié aux entreprises on trouve ainsi l'offre kWh Equilibre. La présentation tient en quelques lignes : « Avec kWh Equilibre, vous démontrez votre engagement en faveur des énergies renouvelables : en effet, 1 kWh acheté = 1 kWh produit à partir d'énergies renouvelables. Ainsi, vous inscrivez votre entreprise dans une démarche responsable à laquelle sont sensibles votre personnel, vos partenaires et vos clients. Vous pouvez valoriser cet engagement en utilisant le logo et la marque Equilibre dans votre communication. » (<http://entreprises.edf.fr>).

l'achat et/ou la génération de l'énergie renouvelable certifiée. C'est un programme volontaire de certification qui fixe la protection des consommateurs et les normes environnementales pour des options d'énergie renouvelable et vérifie que les options certifiées répondent à ces normes. Ce type d'électricité est vendu à travers plus de 500 produits dont les surcoûts varient de 5 € à 150 € par MWh vert. Plus de 400 000 foyers consomment de l'électricité verte dont 60 000 ont opté pour les offres labellisées par Green-e⁷, pour un total de 625 GWh. Comparés aux quelques 150 millions de clients raccordés au réseau électrique aux Etats-Unis, ces données reflètent la faible pénétration de l'électricité verte outre atlantique alors même qu'il s'agit du premier pays à les avoir mis en place.

En Europe, la Suède est la première à avoir introduit une offre différenciée pour de l'électricité verte. C'est toutefois le label Naturemade, mis en place en 1999 en Suisse, qui est considéré par le WWF, organisme certificateur pour l'Europe, comme un exemple d'exigence en matière de gestion environnementale. L'électricité est certifiée par des organismes indépendants afin de garantir la provenance des différents produits tirés d'énergies renouvelables. Plusieurs niveaux d'exigences ont été définis. Le plus élevé, l'attestation Naturemade-star, exige qu'au moins 2,5% de l'électricité soit issue de nouvelles installations postérieures à 1995 certifiées naturemade star exploitant les énergies éolienne et solaire ou la biomasse (sans gaz de digestion) et que 1 centime par kWh soit utilisé pour améliorer les installations de production de l'électricité sur le plan écologique. Naturemade-basic définit des critères écologiques moins sévères que le label Star : 5 Au moins 2,5% de l'électricité doit être issue de nouvelles installations certifiées Naturemade star exploitant les énergies éolienne et solaire ou la biomasse (sans gaz de digestion). A la fin du mois d'août 2007, 74 fournisseurs d'énergie proposent des offres labellisées Naturemade (star ou basic) et 2 250 GWh vendus sont labellisés, ce qui ne représente que 7,% de l'électricité renouvelable produite en Suisse.

⁷ La Californie et le Texas sont les deux premiers états consommateurs d'électricité verte aux Etats-Unis.

Les problèmes posés par le système des certificats verts conjugués au manque de transparence sur l'origine de l'électricité et au risque de « greenwashing », ont amené plusieurs organisations de défense de l'environnement à entamer une démarche européenne et indépendante de labellisation de d'électricité verte baptisée Eugene (European Green Electricity Network). Cette électricité doit provenir des sources d'énergies suivantes : solaire, géothermique, éolienne, marémotrice, de la combustion de biomasse à carbone neutre (cultures énergétiques, etc.) ou encore de projets hydroélectriques qui préservent les principales fonctions écologiques des fleuves et des rivières. Les centrales hydroélectriques ne peuvent porter le label vert que si elles améliorent de façon suffisamment importante l'écologie d'un système fluvial en dehors des exigences de conformité au plan juridique. Est en revanche exclue, l'électricité provenant des incinérateurs de déchets, qui, le plus souvent, utilisent des sources non renouvelables comme le plastique, produisent des émissions toxiques, et vont à l'encontre des politiques de recyclage. Les normes EUGENE sont complétées par des critères nationaux qui mettent en œuvre la norme internationale au plan local.

Malgré le développement de l'offre d'électricité verte, le nombre total de consommateurs y recourant ne représente encore qu'une petite fraction de l'ensemble des consommateurs d'électricité et les combustibles fossiles restent la principale source d'approvisionnement du secteur électrique en Europe. Comment expliquer alors l'importance prise par ces offres dans la communication des fournisseurs d'électricité ? Pour répondre, nous sommes amenés à faire un détour par la théorie de l'action publique dans le domaine environnemental.

2. L'approche volontaire, résultat d'une menace publique ou d'une incitation privée ?

L'efficacité discutée des accords volontaires (ci-dessous AV) sur l'environnement n'empêche pas les entreprises et les pouvoirs publics de promouvoir ce type d'instrument. Il est porté par les promoteurs de la responsabilité sociale des entreprises (ci-dessous RSE) qui tâchent de concilier l'approche friedmanienne selon laquelle les organisations doivent seulement

maximiser la création de valeur économique⁸ et un discours idéaliste qui soumet tous les choix de l'individu à l'éthique. En résulte l'idée qu'un comportement socialement responsable peut être rentable (Reinhardt, 2005) et, par conséquent, que les entreprises, financièrement intéressées par la question, sont particulièrement indiquées pour devenir des courroies de transmission de la politique environnementale. La question qui se pose est celle du délai nécessaire à la réalisation d'un profit car rares sont les investissements environnementaux rentables à court terme. Dans un contexte où les marchés financiers et les équipes de management des entreprises sont soucieux de la rentabilité à court terme (à ce sujet, voir l'analyse critique de Reich, 2007), on peut se demander où les entreprises vont chercher la motivation pour s'engager dans une approche volontaire. La littérature identifie deux moteurs principaux à la mise en place d'approches volontaires. Le premier est le fait de la puissance publique qui peut menacer de mettre en place une réglementation environnementale à défaut d'accord entre les entreprises (2.1.). Le second provient de la conscience écologique de consommateurs prêts à payer davantage un bien respectueux de l'environnement (2.2.).

2.1. La menace de réglementation alternative

C'est le cas le plus étudié par la littérature et c'est aussi celui le plus couramment rencontré même si l'on peut douter de la spontanéité d'un engagement pris sous la menace d'une réglementation. Les entreprises choisissent de s'engager dans une AV car le gain qu'elles escomptent en retirer provient de la possibilité d'échapper à une réglementation encore plus coûteuse. Cela suppose le respect des deux conditions suivantes :

- la menace est crédible et les firmes croient à sa mise à exécution au cas où elles n'arriveraient pas à se mettre d'accord sur un engagement volontaire.

⁸ « The discussions of the "social responsibilities of business" are notable for their analytical looseness and lack of rigor. What does it mean to say that "business" has responsibilities? Only people can have responsibilities. A corporation is an artificial person and in this sense may have artificial responsibilities, but "business" as a whole cannot be said to have responsibilities, even in this vague sense. The first step toward clarity in examining the doctrine of the social responsibility of business is to ask precisely what it implies for whom. » (Friedman, 1970).

- Les firmes jugent l'AV moins coûteuse que le respect de la réglementation. En dehors de la baisse des coûts administratifs et de dépollution liée à la mise en place de l'AV, la baisse des coûts pour l'entreprise advient si l'objectif de dépollution de l'engagement est moins ambitieux que celui de la menace. Dans ce cas, on peut supposer que les firmes ont obtenu une diminution de l'objectif en contrepartie d'une action volontaire au cours des négociations avec la puissance publique si bien que l'ensemble de l'industrie bénéficie de la démarche de quelques entreprises.

Ce type de bénéfice peut être à l'origine de comportement de passager clandestin car le coût évité lié à la menace est collectif. A l'opposé, les coûts de réalisation de l'objectif sont des coûts supportés individuellement par les membres de l'industrie. Il y a alors une incitation pour chaque firme à ne pas participer à l'accord de manière à éviter les coûts individuels en pariant sur le fait que la plupart des autres sécuriseront l'existence du gain collectif en continuant à participer. Ainsi, le caractère collectif de ce type de gain en incitant au comportement de passager clandestin peut conduire soit à ce qu'une partie des entreprises ne s'engage pas dans l'accord initial, soit à ce que tout ou partie de l'industrie ne respecte pas les engagements pris. La coopération entre les firmes est donc très fragile dans ce contexte.

La prise en considération des caractéristiques du secteur et le traitement de la question dans un cadre d'analyse incorporant les enseignements de la théorie de l'action collective développé par Olson (1978) et les résultats plus récents de la théorie des jeux ont permis d'affiner ce résultat. Ce risque sera plus faible dans les secteurs les plus concentrés (peu de joueurs) et dans les situations où les joueurs sont d'une taille similaire (une application de cette approche aux cas des écolabels dans l'agroalimentaire est proposée par Bougherara, 2003). A contrario l'incitation à tricher sera forte pour une PME impliquée dans un accord mené par quelques grosses firmes. Du fait de sa petite taille, sa non-coopération aura un effet négligeable sur le niveau de dépollution global et ne conduira pas à la remise en cause générale de l'accord par la puissance

publique. Sur le plan normatif, cela suppose que les systèmes de labellisation s'accompagnent de contrôles stricts qui limitent le risque de divulgation de fausses informations.

2.2. L'exploitation d'une demande verte

Le second fondement de l'engagement des entreprises dans une approche volontaire consistant dans la labellisation de produits respectueux de l'environnement est l'existence, chez le consommateur, d'une préférence pour les éco-produits, voire d'une disposition à les payer plus cher. En introduisant une nouvelle forme de rareté dans l'espace de différenciation des produits, l'éco-labellisation permet à l'entreprise de se distinguer de ses concurrents en affichant ses préoccupations environnementales comme un argument auprès d'acheteurs potentiels. Pour la firme, les gains s'expriment soit par la réalisation de gains supérieurs sur un même volume de ventes, soit par un accroissement de sa part de marché. L'efficacité de ce signallement mis en place par les producteurs à l'intention des vendeurs dépend de la crédibilité de la perte de réputation en cas de fraude. Les acheteurs peuvent de leur côté être sensibles à un signallement qui réduit la variabilité de la qualité bien que la décision d'achat ou de non-achat soit la conséquence d'une croyance construite à partir d'indicateurs et pas une vérification objective par l'acheteur (Barzel, 1982). L'importance du « proxy » est d'autant plus importante qu'une partie de la littérature montre que les firmes ne sont pas simplement des fournisseurs d'informations mais aussi des capteurs d'attention⁹, ce qui soulève la question de la lisibilité du signallement et de sa reconnaissance par les consommateurs.

Cette démarche d'éco-labellisation s'inscrit dans la politique environnementale de l'UE : les étiquettes environnementales favorisent « le choix des 373 millions de consommateurs européens pour des produits « verts », en indiquant clairement les incidences positives sur l'environnement du produit » (Bjerregaard, 1997), facilitent le boycott des produits non labellisés et exercent « une pression sur les producteurs afin qu'ils modifient leur schéma de

⁹ Pour une présentation du rôle joué par les éco-étiquettes dans la réduction des coûts d'information, voir Karl et Orwart 1999.

production et qu'ils s'alignent sur les critères écologiques d'impact réduit » (ibid.). Cependant, l'UE est également soucieuse d'éviter que ces signaux soient utilisés comme des entraves à la concurrence par des entreprises qui en feraient des barrières non tarifaires. Les acteurs de l'environnement (institutions internationales, entreprises et associations écologiques) se retrouvent néanmoins lorsqu'il s'agit de promouvoir la mise au point et l'adoption « ... là où il convient de le faire et sans que ce soit obligatoire, des moyens d'information du consommateur qui soient efficaces, transparents, vérifiables, non trompeurs et non discriminatoires, en vue de diffuser des informations relatives à la consommation et la production durables, y compris en ce qui concerne la santé et la sécurité des populations. Ces moyens ne devront pas être utilisés comme obstacles camouflés au commerce » (Sommet Mondial pour le développement durable, 2002, p.15)

La justification de l'efficacité des accords volontaires et des labels environnementaux par l'attente des consommateurs est souvent évoquée dans la communication des entreprises et les études de cas. Aucun travail empirique ne permet cependant de confirmer que les firmes qui participent à une AV répondent à une demande du marché pour des produits verts (Lyon et Maxwell, 2003, Alberini et Segerson, 2002). Certains travaux (Deutz et Gibbs, 2004) montrent même que les publicités de certains éco-parcs ont surtout été attractives pour les financements publics. Si rôle des citoyens il y a, celui-ci réside donc plutôt dans la contestation que la pollution causée par certaines entreprises risque d'engendrer (Dasgupta, Hettige et Wheeler, 2000). Face à ce risque, les firmes prendraient les devants en choisissant de se dédouaner et d'afficher leurs préoccupations environnementales. Dans le contexte français, l'argument paraît toutefois très fragile car la demande "verte", telle qu'elle se concrétise dans les comportements d'achat, est semble-t-il modeste, comme en témoigne le succès mitigé des éco-labels. Le marché de l'électricité n'échappe pas à ces travers. D'ailleurs, on ne dispose ni de bilan global des ventes d'électricité verte ni d'informations sur le nombre de clients ayant souscrit des contrats verts.

3. Démarche écologique ou segmentation du marché ?

Les approches volontaires sont fortement promues par l'industrie qui y voit une modalité plus flexible et moins onéreuse d'atteindre des objectifs d'amélioration de l'environnement. A l'opposé, elles suscitent une certaine méfiance de la part des administrations et des associations environnementales qui considèrent que la dimension internationale des entreprises les plus polluantes couplée à l'absence de sanctions en cas de non respect des engagements confère un caractère peu ambitieux, voire cosmétique aux AV. On peut alors s'interroger sur leur effectivité écologique (3.1.) mais aussi sur leurs conséquences sur l'organisation et le fonctionnement du marché (3.2.)

3.1. Des effets écologiques à démontrer

3.1.1. Des mécanismes à l'efficacité douteuse

L'intérêt pour des entreprises de s'engager dans une démarche volontaire environnementale provient des moindres coûts administratifs et de dépollution qu'ils occasionnent au regard des autres instruments des politiques environnementale (voir Segerson et Miceli, 1998 par exemple). Si l'AV qui résulte d'une négociation entre les pollueurs et le régulateur permet d'atteindre le même objectif qu'une législation classique à un coût inférieur c'est en raison d'une hypothèse de gain à partager à l'issue de la négociation. Il résulte de l'économie de coût que permet de réaliser l'AV par rapport à la mesure que la puissance publique menace d'appliquer (taxe ou réglementation) dans le cas où un accord ne serait pas obtenu. Cette hypothèse affaiblit considérablement les résultats de ces modèles. Soit elle les rend triviaux, soit, dans le meilleur des cas, elle fait l'objet de controverses car aucune enquête ne permet de confirmer que les coûts administratifs et/ou les coûts de dépollution varient systématiquement dans le même sens selon le type d'instrument mis en œuvre¹⁰. Les conclusions, dans un premier temps uniformément favorables aux AV, des modèles de type Segerson et Miceli (1998) ont été affinées et corrigées par à la suite du relâchement de

¹⁰ Cette hypothèse est discutée dans David, 2004, pp. 46-48.

l'hypothèse d'économies de coûts et par la prise en compte de différentes formes de pollution (ponctuelle ou diffuse). A l'origine de problèmes d'asymétrie d'information et de comportements de passagers clandestins (Millock et Salanié, 2005), les AV ne seraient opportunes que pour des pollutions causées par des industries très concentrées, ce qui est rarement le cas lorsqu'on est en présence de dommages épars comme le sont ceux causés par les gaz à effet de serre. Enfin, il convient de remarquer que les bénéfices liés à ces actions « sans regret » sont privés et donc non soumis au risque de comportement de passager clandestin.

La méfiance vis-à-vis des accords négociés porte d'abord sur l'objectif collectif de dépollution. On peut se demander s'il est réellement ambitieux et s'il va au-delà des contraintes réglementaires (seuils d'émission) ou des améliorations environnementales qui seraient advenues en l'absence d'accord (le scénario tendanciel des déclinaisons nationales du protocole de Kyoto par exemple). L'agrément de l'objectif par l'industrie est à l'origine de ces interrogations car si l'objectif est vraiment contraignant, on se demande quels avantages, à défaut de bénéfices monétaires, les firmes retireront des dépenses qu'elles devront réaliser pour l'atteindre. Ensuite, si l'objectif est vraiment contraignant et dépasse les baisses d'émissions permises par l'évolution spontanée des technologies et des procédés, comment pourra-t-il être atteint alors qu'il n'existe aucun mécanisme de sanction formel en cas de non respect de l'engagement par l'industrie ?

Les travaux sur la responsabilité sociale des entreprises soulignent que l'accord sera respecté car les entreprises qui s'engagent et l'industrie dans son ensemble y trouvent avantage. Si ces accords sont obtenus sous la menace de la puissance publique de mettre en place une mesure coercitive en cas d'échec de la négociation, le bénéfice peut correspondre au coût évité d'une mesure publique plus coûteuse. Cette menace peut également jouer un rôle de sanction puisqu'on peut raisonnablement supposer qu'elle sera mise en œuvre en cas de non respect des engagements par les industriels. S'il s'agit d'actions de réduction de la pollution rentables pour l'industrie, leur mise en œuvre est bénéfique non parce qu'elles s'accompagnent de gains pour

l'industrie mais parce qu'elles engendrent des coûts de dépollution nuls voire négatifs. Enfin, si, en signant un accord, l'industrie signale aux marchés sur lesquels elle intervient qu'elle est « verte », elle peut alors se permettre d'y exploiter les consentements à payer de certains clients et accroître ses gains. Dans tous les cas c'est un modèle *win-win* qui est mis en avant : ce qui est bon pour els acteurs économiques l'est aussi pour la collectivité.

3.1.2. Des certificats verts superflus

Vendue à un prix supérieur au tarif régulé, l'électricité verte exploite bien le consentement à payer de certains consommateurs. L'impossibilité technique de différencier l'électricité selon son origine pour le consommateur pose cependant la question de l'opportunité et de la crédibilité d'un label vert pour ce type de produit. Cette question qui concerne la fourniture ne peut toutefois pas être dissociée du volet de la production dans la mesure où les contrats verts prétendent favoriser en amont la création de centrales de production fonctionnant avec des énergies renouvelables. Elle engendre également des interrogations sur la nature des flux qui ont lieu sur le marché des certificats verts. En effet, un fournisseur qui achète de l'électricité d'origine nucléaire sur le marché de gros peut très bien revendiquer son attachement aux valeurs du développement durable dans ses prospectus commerciaux grâce aux certificats verts qu'il aura acquis auprès d'autres opérateurs. La plupart des fournisseurs d'électricité verte procèdent d'ailleurs ainsi. Dès lors, une partie de l'électricité verte produite est attribuée de manière fictive à des consommateurs qui paient plus cher une électricité qui aurait de toute manière été produite et consommée sans eux. Les consommateurs qui pensent acheter de l'électricité verte reçoivent la même électricité que celle dont ils disposaient avant d'être passés à ce type de contrat d'une part et une électricité identique à celle que reçoivent les clients ordinaires d'autre part. Cette similitude résulte de l'existence d'un seul réseau électrique et de la nécessité d'équilibrer à tout moment la production et la demande d'électricité. Le graphique ci-dessous décrit les différents mix énergétiques diffusés sur le réseau électrique au cours d'une journée.

On observe qu'à un instant t , le mix énergétique délivré sur le réseau est commun à tous les clients. Il est indifféremment composé d'électricité provenant de centrales nucléaires, hydrauliques, de fermes éoliennes ou d'installations photovoltaïques. Un client avec un contrat « ordinaire » peut donc consommer des ENR et un client avec un contrat « vert » peut consommer de l'électricité d'origine charbon, fuel ou nucléaire. Au total, les clients qui choisissent des contrats verts paient à des prix supérieurs à ceux des tarifs régulés un mix énergétique qui n'est que théorique.

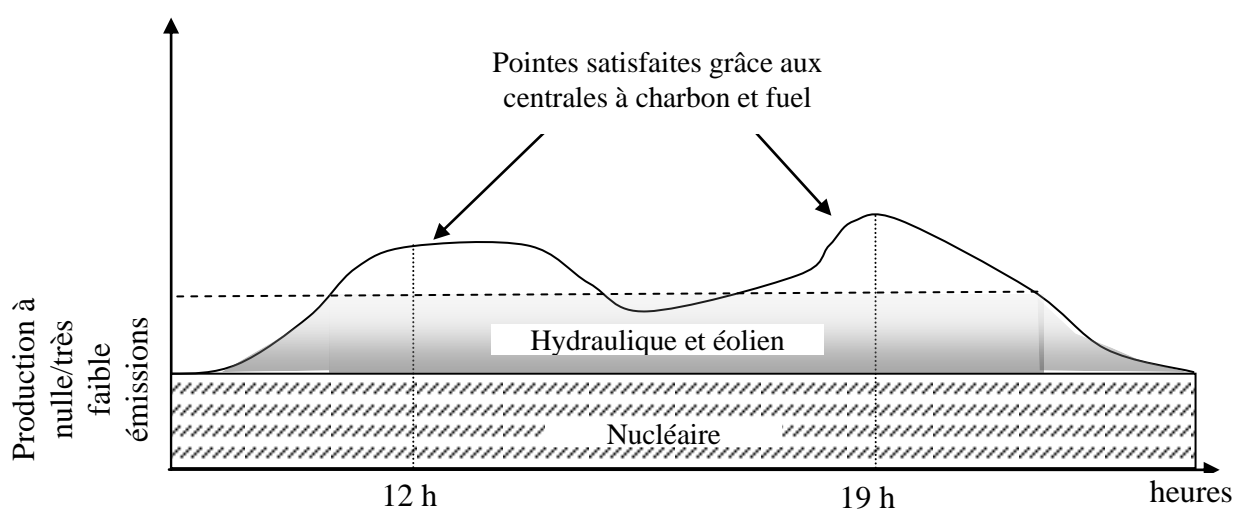


Figure 1 : Diagramme de charge et moyens de production mis en œuvre (hiver)

Comment le recours aux énergies renouvelables pour la production d'électricité peut-il alors s'en trouver favorisé ? La réponse résiderait sur le marché des certificats verts qui inciteraient les fournisseurs à proposer de l'électricité d'origine renouvelable. Or, la politique énergétique nationale impose que toute électricité produite à partir d'ENR soit achetée par l'opérateur du système électrique (EDF ou les ELD en France). Tout producteur d'électricité verte se voit donc assuré d'écouler sa production. Le prix de rachat, fixé par arrêté, est en outre suffisamment attractif pour favoriser les investissements dans les ENR¹¹, le surcoût étant répercuté *in fine* sur la facture d'électricité de tous les clients, à travers une Contribution au Service Public de l'Énergie (CSPE). La décision d'un producteur d'investir dans un moyen de

¹¹ Par exemple pour l'éolien, il assure au producteur un taux de rentabilité interne sur fonds propres après impôts qui, selon la CRE, va de 20 à 40% garanti 15 ans sur des sites moyennement ventés (Commission de Régulation de l'énergie, 2006).

production d'électricité verte est donc indépendante de l'existence ou non d'une demande en provenance des usagers puisque les conditions du rachat conduisent l'ensemble des clients raccordés à financer le kilowattheure vert.

On peut alors se demander s'il n'y a pas redondance, plus que complémentarité, entre l'obligation d'achat et les certificats verts. Dans la mesure où ces derniers n'obligent pas les fournisseurs d'électricité qui les achètent à réinvestir une partie de leurs bénéfices dans ces technologies sur le territoire national, à court terme, l'électricité consommée reste au niveau du mix français (85% d'électricité nucléaire, 10% hydraulique et 5% d'origine thermique classique). Sur les dix fournisseurs d'électricité recensés par la Commission de régulation de l'énergie, Enercoop apparaît comme le seul à proposer de réinvestir ses bénéfices dans des nouveaux projets d'ENR. Les autres opérateurs recourent à des mix énergétiques majoritairement composés de nucléaire.

Que ce soit en instantané ou sur la durée, l'effet des certificats verts est également objet de controverse. Rien ne garantit qu'ils favorisent significativement la création de centrales de production d'électricité à base d'énergies renouvelables car ils autorisent le verdissement des moyens de production antérieurs et n'obligent pas à créer de nouveaux moyens de production recourant aux ENR. Les contrats d'électricité verte couplés aux certificats verts semblent également moins efficaces que les instruments de 1ère et 2ème génération du fait de l'organisation du système électrique, de la possibilité d'obtenir des certificats verts sur des moyens de production à base d'ENR existants et souvent amortis (voir le graphique ci-dessous) et de la dissociation entre le système d'émission des certificats verts et la production et la vente d'électricité produite à partir d'ENR.

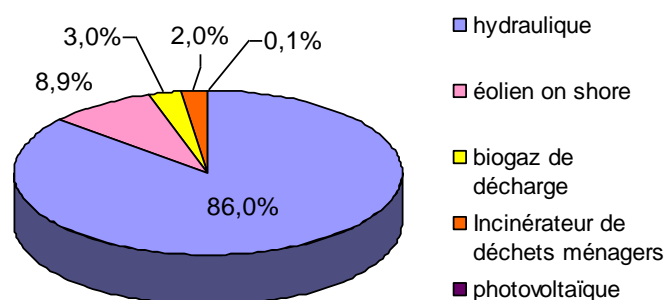


Figure 2 : Centrales enregistrées par Observ'ER

À ce jour, 28 acteurs ont un compte ouvert dans la base d'Observ'ER. Celle-ci comprend 133 centrales de production (24 centrales éoliennes, 55 centrales hydrauliques, 14 centrales biogaz, 1 centrale d'incinération d'ordures ménagères et 1 agrégateur de 39 centrales photovoltaïques). Les puissances enregistrées (voir tableau ci-dessous) restent marginales comparées aux 116 TW¹² de puissance installée en France dont 2,4 concernent des ENR, autres que la grande hydraulique.

	Au 15 septembre 2007	Du 01/09/06 au 31/07/07
Certificats émis	3 451 879	1 428 753
Certificats transférés	599 248	270 055
Certificats exportés	10 993	5 992
Certificats importés	8 343 401	8 324 000
Certificats détruits	2 266 584	989 864
Puissance totale enregistrée		1 170 MW

Puissance produite concernée par l'émission de certificats verts en France (Source : Observ'ER)

On peut alors légitimement s'interroger sur l'utilité de maintenir marché alors qu'existent déjà des dispositifs (obligation d'achat, norme ou taxe). A cela les institutions chargées de la politique énergétique répondent que le mécanisme de marché présente l'avantage d'assigner aux certificats leur valeur économique réelle par le simple jeu de l'offre et de la demande. Il permettrait ainsi de substituer à un tarif d'achat fixé arbitrairement fixé par l'état une compensation réévaluée au jour le jour. Le bon fonctionnement du système suppose toutefois que les producteurs et fournisseurs soient contrôlés et sanctionnés en cas de fraude. L'amende

¹² 1TW = mille mégawatt

prévue constituera de fait la fixation d'une valeur minimale du certificat vert par un acteur extérieur au marché. Celui-ci devient donc superflu. A supposer qu'on le maintienne, la fluctuation permanente de la valeur des certificats verts risque de constituer une incertitude supplémentaire pour l'investisseur et, par conséquent, un facteur de risque en contrepartie duquel l'investisseur voudra être rémunéré. La valeur du certificat vert, et donc de l'électricité verte, pourra donc se trouver systématiquement majorée d'une prime de risque, inexistante dans le système du tarif d'achat, qui pénalisera l'ensemble de la clientèle. Enfin, les incertitudes liées au marché des certificats verts peuvent mener au renoncement ou au retardement du projet. Ce système peut donc échouer à instaurer le climat de confiance nécessaire à l'engagement des acteurs industriels dans un domaine technique et économique nouveau.

Les faibles performances écologiques des contrats d'électricité verte pouvaient être anticipées à la lecture des bilans des approches volontaires dans l'industrie. Dès 1999, l'OCDE avait en effet mis en garde contre la faible efficacité des telles démarches due à l'insuffisance des ressources affectées aux démarches environnementales par les industries. Les difficultés rencontrées par les entreprises pour respecter l'article 116 de la Loi NRE (ORSE, 2004), l'absence d'objectifs vérifiables contenus dans les chartes¹³, engagements et autres « agenda 21 » dans lesquels se sont engagées de nombreuses entreprises sont typiques d'un verdissement de l'image. Beaucoup ont en fait consisté à réunir dans un document à vocation écologique des actions antérieures mises en place à des fins techniques ou économiques sur le marché de l'électricité aux Etats-Unis (Wiser et Pickle, 1997). Les doutes qui pèsent sur l'impact environnemental des contrats verts en matière d'électricité n'empêchent cependant pas de reconnaître leurs effets sur la structure et l'organisation du marché.

3.2. Une électricité verte aux effets réels sur la structure du marché

¹³ Le rapport Ecolowatt réalisé par Greenpeace sur les offres écologiques sur le marché de l'électricité en France pointe les difficultés à obtenir de l'information fiable de la part de 6 fournisseurs sur les 7 que comptait le marché après l'ouverture complète à la concurrence en métropole continentale à compter de juillet 2007 (Greenpeace, 2007).

La diffusion des contrats d'électricité et des certificats verts est trop récente pour qu'on puisse en mesurer les effets sur le fonctionnement du marché de l'électricité. L'abondance d'accords négociés dans d'autres pans de l'industrie¹⁴ permet cependant d'identifier deux familles de conséquences pour le marché. La première concerne les comportements des acteurs tandis que l'autre porte plus fondamentalement sur le mécanisme même du marché. Nous allons les examiner successivement.

3.2.1. Une coordination des acteurs intensifiée

L'intérêt suscité par les approches volontaires découle de l'adhésion des pollueurs qu'elles sont à même de provoquer. De cette manière, elles faciliteraient le processus de coordination à l'œuvre dans un ensemble d'entreprises ou une industrie (Avadykian, Llerena et Ostertag, 1999). Ce point de vue dérive directement d'une vision institutionnaliste de la firme. Ainsi, dans la mesure où « la coordination procède, le plus souvent, d'un engagement sur un principe commun, créant entre les membres du groupe des obligations et des devoirs » (Orléan, 2004), on peut considérer les AV comme des dispositifs fondés sur des modes de coordination diversifiés où les producteurs partagent des objectifs de protection de l'environnement et d'affichage de leurs bonnes pratiques (Bélis-Bergouignan, Cazals, 2006). Différents arguments conduisent à un tel résultat. Le plus trivial consiste à souligner que les actions volontaires se présentent d'abord comme des ensembles de règles structurées adoptées par les acteurs et offrant des capacités de coordination indépendamment de leur localisation. En cela, elles seraient porteuses d'une proximité organisée. Outre qu'elle est délicate à cerner et encore plus à mesurer, la forme de proximité ainsi générée est difficile à distinguer de celle qui résulterait de l'adoption d'une norme, technique par exemple, qui conduit également les acteurs coopérer. De plus, la variété

¹⁴ Dans un rapport de 1999, l'OCDE a recensé 312 accords environnementaux dans les états membres de l'Union Européenne (OCDE, 1999). En termes de législation commune, l'Eco-Management et le schéma d'audit (EMAS) sont des exemples d'accords volontaires publics dans lesquels les autorités développent un ensemble de règles et auxquels l'industrie participe sur une base de volontariat.

des modalités d'application de certaines AV conduit à douter de l'efficacité de la « mise à niveau » et donc de la proximité effective des partenaires d'un tel type d'opération.

Plus vraisemblablement, on peut penser que les accords volontaires permettent à des entreprises de lever tout ou partie des barrières non institutionnelles à l'adoption d'actions de réduction de la pollution à cout négatif (rentables) mais non mises en œuvre car méconnues, difficiles à financer ou accompagnées de coûts cachés tels qu'un surcroît de frais salariaux¹⁵. En améliorant la connaissance des dispositifs techniques possibles et en réduisant le risque et les asymétries d'information, les AV favoriseraient alors un apprentissage collectif propice à la découverte d'actions sans regret (Avadykian et al., 1999). On soulignera cependant que la proximité organisée n'est pas forcément porteuse de bien collectif. Elle peut même être à l'origine de comportements collusifs en contradiction avec celui-ci. Ainsi, Millock et Salanié (2000) montrent que l'existence d'une AV collective peut favoriser une coopération des firmes sur une autre activité que la protection de l'environnement, telle qu'un accord tacite sur les prix.

Au total, si les acteurs sont incités à coopérer davantage du fait de l'existence de symboles de qualité, le fruit de cette coopération n'est pas forcément une amélioration des performances écologiques du système. On peut en revanche s'attendre à ce qu'ils débouchent sur la segmentation d'un marché que la libéralisation voulait voir le plus ouvert possible.

3.2.2. Comment les normes de qualité modifient-elles le marché de l'électricité ?

Nous partons ici de l'idée développée par les tenants d'une approche institutionnaliste des phénomènes économiques pour qui les « équilibres » observés sur les marchés ne sont pas le résultat optimal de l'agrégation des stratégies individuelles des acteurs, firmes et consommateurs. Ils sont au contraire le produit de règles, d'arrangements entre les principaux

¹⁵ L'existence d'actions de réduction de la pollution rentables mais non mises en œuvre est reconnu par de nombreuses études technico-économiques. Elles peuvent donc potentiellement justifier l'engagement volontaire de firmes dans la dépollution. Toutefois, il convient d'être prudent avec les résultats de ces études. Elles ont tendance à négliger des coûts non techniques de mise en œuvre (par exemple des coûts de changement organisationnel que peut nécessiter l'adoption de telle ou telle technique). Des études commanditées par le gouvernement wallon pour identifier les barrières à l'adoption d'actions d'utilisations rationnelles de l'énergie par les entreprises indiquent ainsi que les frais généraux salariaux liés à la gestion de l'énergie représentent environ 60% du budget d'investissement. Voir Boulanger et Lussis, 2005, p. 15).

intervenants sur le marché, qui permettent de construire la stabilité et la prévisibilité de l'action économique (Fligstein, 2001). Le marché de l'électricité n'échappe pas à cette approche. Nous le considérons donc comme une institution dont « l'architecture » est constituée de règles qui organisent la coordination entre les différents intervenants (ibid., p.27). Ces règles ont fait l'objet de nombreuses investigations, qui étudient la façon dont elles encadrent les relations entre offreurs et demandeurs, entre producteurs et fournisseurs, et entre producteurs d'un même produit. Sur les marchés de produits par exemple, des règles encadrent l'échange entre les offreurs et les demandeurs, en définissant les formes des transactions ou en établissant les normes de qualité des produits (Stanziani, 2003).

Ces règles prennent des formes très variées. Il peut s'agir de règles de droit établies par le législateur : les lois antitrust aux Etats-Unis ou les lois de protection du consommateur en France ont eu un impact décisif sur l'organisation des marchés (Canu, Cochoy, 2004). D'autres règles sont le résultat d'accords collectifs entre les acteurs, parfois tacites, souvent inscrits dans des chartes ou conventions, auxquelles est parfois reconnue une validité juridique par le législateur, comme c'est le cas des conventions collectives. Les règles d'échange peuvent également être inscrites dans la technique : la charge de l'accord et du respect des règles est alors déléguée à des dispositifs techniques qui cadrent les échanges et la concurrence (pour une étude des relations entre technologie et marchés financiers, cf. Muniesa, 2007). Mais ils organisent également les échanges de biens aussi peu technologiques que les fruits et légumes (de Raymond, 2007). Enfin, le cadrage de l'échange, indispensable à la prévention des comportements opportunistes qui risquent d'entraîner la ruine du marché, peut reposer sur la culture, les valeurs et les dispositifs partagés par les acteurs d'un marché ou d'une profession ; la stabilité et la survie du marché reposent alors sur la capacité d'une profession à s'autoréguler (Abofalia, 1996). Souvent, les marchés combinent ces différentes formes de régulations. Très tôt, le marché de l'électricité a obéi à cette logique d'organisation. Aux Etats-Unis, notamment, le choix entre un mode de

production centralisé ou décentralisé, a résulté de la capacité des industriels, Edison en particulier, à faire valoir efficacement leur point de vue auprès des acteurs politiques locaux et nationaux (Granovetter, McGuire, 1998).

Ce cadre d'analyse permet de comprendre les changements qui ont accompagné d'une part l'ouverture à la concurrence du marché de l'électricité et la diversification de l'offre comme le passage d'un ordre régulé à un autre, résultant de l'action collective de certains des acteurs économiques et de l'intervention des autorités publiques. Engagée dès 1996, avec l'adoption d'une première directive européenne concernant l'électricité, l'ouverture à la concurrence des marchés de l'énergie est aujourd'hui régie par les directives du 26 juin 2003, concernant des règles communes pour le marché intérieur de l'électricité et du gaz naturel. Leur transposition au droit français a ainsi créé les conditions favorables à l'arrivée de nouveaux acteurs qui ont transformé les rapports de force. Les actions des « challengers » pour obtenir la mise en place de règles qui leur soient plus favorables et les initiatives de l'Etat et de la Commission européenne qui se sont efforcés de faire valoir leur vision des rapports économiques se sont ainsi combinées pour donner lieu à un processus de différenciation des produits. L'entrée de nouveaux acteurs, qui ne sont pas socialisés aux règles de l'industrie, a également conduit à déstabiliser et à rendre plus opaque un marché sur lequel la décision passait essentiellement par le canal des prix, la gestion de la qualité relevant des stratégies propres de l'opérateur intégré et de la réglementation. En ouvrant le marché à de nouveaux distributeurs, la nouvelle réglementation du marché de l'électricité a attiré des acteurs issus de marchés voisins, qui tentent de reconstruire des règles similaires à celles des espaces dont ils sont issus (Fligstein, 2001).

Conclusion

Longtemps occupé par la comparaison de l'efficacité respective des instruments réglementaires et des instruments économiques, le débat sur les politiques environnementales a été modifié par l'apparition des accords volontaires, présentés comme un moyen de préserver les

intérêts des entreprises tout en respectant l'environnement. Les doutes que nous avons exprimés à propos de leur efficacité environnementale trouvent en fait leur source dans l'ambiguïté qui règne à leur sujet. Or, ils ne font naître aucune obligation pour les parties et ne constituent donc pas des contrats au sens juridique du terme. Ils ne sont par conséquent pas opposables devant un tribunal en cas de défaillance d'une des parties et, en cas de non respect des engagements pris, les industriels n'encourent pas de sanctions. Au regard des autres dispositifs au premier rang desquels figure le tarif d'achat réglementé, les contrats verts en matière d'électricité apparaissent donc surtout comme un outil de segmentation du marché manipulé par des industriels soucieux de se différencier de leurs concurrents dans un contexte d'ouverture des marchés.

Bibliographie

- Abofalia, M. Y. 1996, *Making Markets. Opportunism and Restraint on Wall Street*, Cambridge MA : Harvard University Press.
- Alberini A., & Segerson K., 2002. Assessing Voluntary Programs to Improve Environmental Quality. *Environmental and Resource Economics*, 22(2):157-184.
- Avadykian A., Llerena D. & Ostertag K. 1999. *Theory of the Firm and Environmental Issues: some empirical facts*. Paper presented at the European Meeting on Applied Evolutionary Economics, Grenoble.
- Barzel Y. 1982. Measurement Cost and the Organization of Markets. *The Journal of Law and Economics*, XXV(1): 27-48.
- Bélis-Bergouignan M-C. et Cazals C. 2006. Démarches environnementales volontaires, conflit d'usage et proximité. *Développement durable et territoire*, Dossier 7.
- Bernard de Raymond A. 2007. *Maximes empiriques de l'activité économique. Le marché des fruits et légumes en France (1936-2006)*. Thèse de doctorat en sociologie, ENS de Cachan.

- Bjerregaard, R. 1997. Allocution de la Commissaire Européenne. *Bulletin d'Information sur l'Eco-label Communautaire*, n°16, janvier.
- Bougherara, D. 2003. *L'écolabellisation : un instrument de préservation de l'environnement par le consommateur ? Une application aux produits agro-alimentaires*. Thèse de Sciences Economiques, Université de Bourgogne.
- Boulanger P-M, Lussis B. 2005. *Les barrières internes à l'efficacité énergétique: l'apport de la psychologie sociale*, Rapport IDD
- Campbell, N. 2002. *Accords volontaires ou réglementation*. Communication au 3ème Colloque sur l'effet de serre : Fluides Frigorigènes et Environnement & Actions en faveur du Plan National de Lutte contre l'Effet de Serre, Ecole des Mines de Paris.
- Canu R. et Cochoy F. 2004. La loi 1905 sur la répression des fraudes. Un levier décisif pour l'engagement politique des questions de consommation ?, *Sciences de la Société*, n°62.
- Commission de Régulation de l'Energie 2006. Avis sur le projet d'arrêté fixant les conditions d'achat de l'électricité produite par les installations utilisant l'énergie mécanique du vent telles que visées par l'article 2 (2°) du décret no 2000-1196 du 6 décembre 2000. *Journal Officiel de la République Française*, Texte 116 sur 149, 27 juillet.
- Dasgupta, S., Hettige, H. & Wheeler, D. 2000. What improves environmental compliance? Evidence from Mexican industry. *Journal of Environmental Economics and Management*. 39(1) : 39-66.
- David, M. 2004. *Economie des Approches Volontaires dans les Politiques Environnementales en Concurrence et Coopération Imparfaites*. Thèse de doctorat, Ecole Polytechnique.
- Deutz P. & Gibbs D. 2004. Eco-industrial development and economic development: industrial ecology or place promotion? *Business Strategy and the Environment*, 13: 347-362.
- Fligstein N. 2001. *The Architecture of Markets*. Princeton University Press.

- Friedman, M. 1970. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. *The New York Times Magazine*, 13 septembre.
- Granovetter M. & McGuire P. 1998. The Making of an Industry: Electricity in the United States. In Callon M. (Ed.) *The Laws of The Markets*: 147-173. Oxford: Blackwell.
- Greenpeace 2007. *Ecolo-Watt*. Rapport. (<http://www.revolution-energetique.com>)
- Karl H. & Orwat C. 1999. Economic Aspects of Environmental Labelling. In Folmer H. & Tietenberg T. (Ed.) *The International Yearbook of Environmental and Resource Economics 1999-2000*: 107-170. Cheltenham (UK): Edward Elgar.
- Levratto N. 2006. Fonctionnement et impact du mécanisme de compensation des charges de service public de l'électricité sur l'offre d'énergie dans les zones non-interconnectées. *Annales de la Régulation*. 9(1) : 451-476.
- Lyon T.P., Maxwell J.W. 2003. Self-regulation, taxation and public voluntary environmental agreements. *Journal of Public Economics*, 87 : 1453-1486.
- Menanteau, P., Lamy M.L., & Finon D. 2003. Les marchés de certificats verts pour la promotion des énergies renouvelables : entre efficacité allocative et efficience dynamique. *Economie et Sociétés*, Série Economie de l'Energie, juin.
- Millock, K. & Salanié, F. 2000. *Collective environmental agreements: an analysis of the problems of free-riding and collusion*. FEEM Note di Lavoro 108.00 (<http://www.feem.it/>)
- Millock, K. & Salanié, F. 2005. Nonpoint Source Pollution When Polluters Might Cooperate. *Topics in Economic Analysis & Policy*: 5(1), Article 12.
- Muniesa F. 2007. Market technologies and the pragmatics of prices. *Economy and Society*, 36(3): 377-395.
- OCDE. 1999. *Voluntary Approaches for Environmental Policy: An Assessment*. Paris: OCDE.
- Olson M. 1978. *Logique de l'action collective*. Paris : PUF.

- Orléan A. 2004. *Préface*. In A. Orléan (Ed.) *Analyse économique des conventions* : 9-48. Paris : PUF.
- ORSE. 2004. *Bilan critique de la loi NRE*. Rapport remis au gouvernement, avril.
- Poupeau F.-M. 2004. Un Siècle d'Intervention Publique dans le Secteur de l'Electricité en France. *Gérer et Comprendre*, 77 : 6-15.
- Reich R. 2007. *Supercapitalism - The Transformation of Business, Democracy, and Everyday Life*, New York: Knopf.
- Reinhardt F.L. 2005. Environmental Protection and the Social Responsibility of Firms: Perspectives from the Business Literature. In B.L. Hay, Stavins R.N. et Victor R.H.K. (Eds) *Environmental Protection and the Social Responsibility of Firms Perspectives from Law, Economics, and Business*, Washington: RFF.
- Roussel-Laby F. 2007. <http://www.actu-environnement.com>
- Segerson, K. et Miceli T. 1998. Voluntary environmental agreements: good or bad news for environmental protection? *Journal of Environmental Economics and Management*, 39: 109-130.
- Sommet Mondial pour le développement durable. 2002. *Rapport du Sommet mondial pour le développement durable*, 26 août-4 septembre, Johannesburg, (http://www.territoires-durables.fr/upload/pagesEdito/fichiers/Rapport_Johannesburg.pdf)
- Stanziani A. (Ed.) 2003. *La qualité des produits en France (18e-20e siècle)*, Paris : Belin.
- Voogt, M.H., Uytterlinde, M.A., & De Noord, M.. 2001. *Effects of burden sharing and certificate trade on the renewable electricity market in Europe*, unpublished REBUS Project.
- Wiser R. & Pickle S. 1997. *Green Marketing, Renewables, and Free Riders: Increasing Customer Demand for a Public Good*. Environmental Energy Technologies Division Report.
- Wohlgemuth, N. 1999. *Renewable energy promotion in competitive electricity markets*. London: Solar Energy Society.